

证券代码：000860

证券简称：顺鑫农业

北京顺鑫农业股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-004

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	西部证券 熊鹏；银华基金 郭思捷； 九泰基金 邓茂；亘曦资产 王海亮； 东亚前海证券 崔晓雯、王卓亚、陈琳； 顺鑫农业 董事会秘书 康涛； 证券事务代表 谢闯
时间	2022年9月28日（周三）下午4:30-6:00
地点	顺鑫国际商务中心14层会议室
形式	现场调研
交流内容及具体问答记录	<p><b>一、公司2022年半年度经营业绩</b></p> <p>2022年上半年，公司实现销售收入65.19亿元，较同期减少26.72亿元，降幅29.07%；实现净利润0.40亿元，较同期减少4.36亿元，降幅91.60%；公司总资产187.24亿元，较同期减少6.67亿元，降幅3.44%；净资产77.91亿元，较同期增长0.21亿元，增幅0.27%。</p> <p>白酒板块：受疫情影响，部分核心市场营销有所放缓，同时也为产品结构调整工作留有空间，销售额相较去年同期有所下降。实现收入49.10亿元，较同期减少16.26亿元，降幅为24.88%。猪肉板块：养殖端成本上升、疫情影响生猪</p>

调运、产能去化变缓等因素的扰动下，屠宰实现收入 10.64 亿元，较同期减少 8.61 亿元，降幅为 44.72%。房地产板块：在坚持房住不炒主基调下，相关部门对宏观调整政策进行优化，但未能有效增强客户预期，市场持续低迷，房地产行业整体仍处在调整阶段。上半年实现收入 3.57 亿元，净利润 -0.79 亿元。

## 二、互动交流

### 1、公司如何看待白酒新国标对白酒业务的影响，新国标实施后公司又是如何应对的？

答：白酒行业强者恒强的竞争格局逐步强化，行业进入存量竞争，集中缩量的结构性繁荣格局还将持续，未来将是全国化名优酒企与地域特色酒企共同发展的时代。

牛栏山作为销售过百亿和全国化的品牌，是消费者认可、市场选择的双重结果。近年随着国内社会结构的变迁，白酒消费理念也更加成熟，消费者的理念逐渐向价值消费转变，消费者更多关注“值不值”而不是“贵不贵”。

新国标的颁布一定程度上是更有利于行业 and 品牌企业长远发展的。不管是固态法、液态法还是固液法的白酒，产品本质上没有优劣之分，只因工艺而异。为满足不同消费者对产品的需求，公司推动“纯粮固态”与“新工艺技术”的双轮驱动发展，在光瓶酒产品线上，巩固陈酿大单品的市场地位，为金标陈酿的全国化提供基础支撑。

### 2、公司在白酒业务上的产品策略是如何规划的？

答：一是在光瓶产品线上，白酒业务依托老陈酿与金标陈酿实现“新工艺白酒”与“纯粮固态”的双轮驱动；其次是在次高端产品上，着力打造牛栏山次高端核心产品，通过一体化传播，提升品牌高度，积蓄品牌势能，带动腰部关联产品整体销售；三是在超高端产品线上，聚焦魁盛号樽玺作为超高端产品的形象建设，树立二锅头品类的品质标杆。

### 3、公司新推“金标陈酿”的营销策略是什么，市场反馈怎么样？

答：“金标陈酿”销售策略主要是分三步走：一是加强对经销商的支持，在核心市场落实推广，优先打造市场规模，形成可复制的经验；二是形成全国化的点状分布；三是在前面基础上，构筑起新的全国化布局。

在具体的营销上，牛酒制定了“三位一体两原则”的营销打法。即“点、线、面”三位一体。“点”是“纯粮陈酿更地道”的宣传点；“线”是恪守金标陈酿的价格红线；“面”是终端规模和到达率的基本面；“两个原则”是“渠道联动”原则和“重投餐饮”原则。

市场反馈方面：目前市场反馈良好，经销商也在积极推进新品的推广，消费终端的品鉴反馈也不错。实际上无论是从上市前的试点市场推广，还是在全国市场实行规模化推进，该产品获得了广泛好评。

### 4、请公司介绍一下“金标陈酿”的优势？

答：在性价比方面：对于坚持民酒定位的牛栏山而言，金标陈酿具备高品质与亲民价格的双重特点，凭借产品力定位在 30-40 元价格带。牛栏山白酒始终坚持酿造国民好酒，服务大众消费的理念，牛栏山是民酒，更是名酒，但永远是民酒；在传播定位方面：纯粮陈酿更地道的定位清晰明确，与牛栏山的品牌定位完美契合；在传播资源方面：央视引领、百城精准投放和内容的高频输出为金标升级构建了三位一体的传播网络；在市场资源方面：牛栏山白酒拥有行业优势的终端网络，这是牛酒和经销商决胜金标的市场基础。

### 5、请公司分享下猪肉业务板块的动态，三季度会恢复到正常水平吗？

答：公司猪肉产业已形成集“种猪繁育-生猪养殖-屠宰加工-肉制品深加工-冷链物流配送”于一体的全产业链，包

	<p>含种猪繁育和生猪养殖业务。</p> <p>整个行业来看，在第二季度猪价出现震荡上涨趋势，第三季度猪价也有所好转。公司通过精细化生产，科学规划各项生产经营任务，稳步推进各项工作。关于猪肉板块的三季度具体情况，请大家关注公司后续披露的公告。</p> <p><b>6、公司地产方面的进展信息，未来地产业务如何进行规划？</b></p> <p>答：公司地产板块的外埠项目基本完成住宅去化，北京项目也在积极推进去化。鉴于公司地产业务资产体量规模大，整体剥离有一定的不确定性，但聚焦主业退出地产业务是公司既定的战略目标，公司退出地产业务的决心不会变。在主动去化的同时，也在寻求整体或部分项目剥离方案。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及应披露重大信息</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>